

## BAB 2

### 2.1 Definisi Takaful

Dari segi bahasa perkataan 'takaful' ialah kata terbitan yang berasal dari kata kerja '*takāfala yatakāfalu takāfulan*' yang bermaksud saling menjamin, saling menjaga dan saling memelihara.<sup>1</sup> Perkataan ini telah menjadi perkataan yang biasa digunakan dalam bahasa Melayu yang bermaksud : insurans yang didasarkan mengikut asas- asas dan hukum agama Islam.<sup>2</sup> Selain takaful, ungkapan insurans lebih popular dengan satu istilah lain dalam bahasa Arab iaitu *al-ta'min*.<sup>3</sup> *al-Ta'min* didefinisikan sebagai sesuatu yang boleh menjamin kehidupan dan jaminan kepada malapetaka yang mungkin berlaku.<sup>4</sup> Ini menunjukkan bahawa takaful dan ta'min mempunyai konsep yang sama, cumanya ruang lingkup *al-ta'min* lebih luas lagi merangkumi takaful dan insurans konvensional.

Dari segi istilah pula, takaful memberi maksud : satu pakatan antara peserta mana-mana kumpulan yang masing-masing bersetuju untuk saling jamin-menjamin, tolong menolong dan lindung melindungi antara satu sama lain dari kehilangan atau kerugian akibat ditimpa oleh apa-apa musibah atau bencana.<sup>5</sup> Selain itu, 'Abd Allāh Nāṣih 'Ulwān mendefinisikan takaful dari segi istilah

---

<sup>1</sup> *al-Mu'jam al-'Arabī al-Asāsī* (t.t), T.T.P : Larus, h. 429

<sup>2</sup> Kamus Dewan (2000), c.3. Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka, h. 1347

<sup>3</sup> Mustafa Henni (1985), *A Dictionary of Economics & Commerce (English-Arabic)*, Beirut : Maktabah Lubnan, h. 98

<sup>4</sup> 'Abd Allāh Nāṣih 'Ulwān (1987), *Ḥukm al-Islām fi al-Ta'mīn*, c.3. Kaherah : Dār al-Salām, h.5

<sup>5</sup> Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful : Sistem Insurans Islam*. Kuala Lumpur : Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, h. 13.

sebagai pakatan antara anggota masyarakat untuk saling jamin menjamin dan saling bantu membantu samaada mereka itu individu atau kumpulan, para pemimpin atau rakyat dengan mengambil tindakan-tindakan yang positif seperti memelihara anak yatim dan mengharamkan segala bentuk yang negatif seperti amalan monopoli ( *iḥtikar*) dan sebagainya. Beliau turut menyifatkan takaful sebagai satu pakatan yang lahir dari hati nurani yang luhur dan murni berasaskan aqidah Islam bagi memastikan semua anggota masyarakat saling bekerjasama dan saling menjamin ke arah mewujudkan sebuah masyarakat yang lebih baik.<sup>1</sup> Pentakrifan ini kelihatan lebih luas skopnya dari segi penglibatan, bentuk bantuan serta jaminan yang diberikan. Ini bermakna setiap individu dalam sesebuah masyarakat perlu melibatkan diri dalam usaha memelihara dan menjamin sesama mereka tak kira dari golongan mana dia berada.

Jika ditinjau dalam konteks skim Takaful yang ada pada hari ini pula, konsep tersebut dipraktikkan di mana para peserta bersetuju untuk bantu membantu sesama mereka sekiranya berlaku musibah ke atas salah seorang dari mereka. Menurut pakatan tersebut, mereka yang kurang bernasib baik akan menerima bantuan dalam bentuk manfaat kewangan. Bagi membolehkan manfaat kewangan ini disediakan, peserta-peserta akan mencarum sejumlah wang secara tetap mengikut jangka masa yang tertentu.

---

<sup>1</sup> 'Abd Allāh Nāṣih 'Ulwān (1989), *al-Takāful al-Jamā'ī*, c.5. Kaherah : Dār al-Salām, h. 15

## 2.2 Prinsip-prinsip asas Sistem Takaful

### 2.2.1 *al-Tabarru'*

#### 2.2.1.1 Konsep *al-Tabarru'* dan aplikasinya dalam skim takaful

*Tabarru'* merupakan perkataan bahasa Arab yang bermaksud melakukan sesuatu kebajikan dengan rela hati.<sup>1</sup> Dalam masyarakat Malaysia istilah ini boleh disamakan dengan menderma.

Dalam konteks perniagaan takaful pula, istilah ini dikenali sebagai derma bersyarat. Ini bermakna setiap peserta yang ingin mendapat perlindungan takaful mestilah ikhlas menderma bagi membantu peserta lain jika mereka ditimpa musibah. Di samping itu mereka juga disyaratkan menderma dengan kadar yang tertentu bersesuaian dengan risiko yang dibawa. Sekilas pandang nampaknya seperti bertentangan dengan konsep *denna* itu sendiri yang diberikan dengan rela hati tanpa dihadkan kadar tertentu. Persoalan ini tidak timbul sebenarnya kerana syarikat takaful bertanggungjawab memastikan tabung *tabarru'* yang disertai semua peserta tidak terjejas. Oleh itu, untuk tujuan tersebut syarikat mestilah menetapkan kadar yang tertentu untuk *ditabarru'*kan. Adalah tidak adil jika seseorang itu *mentabarru'* dengan kadar yang sedikit untuk risiko berat yang dibawanya. Ringkasnya kadar sumbangan hendaklah sepadan dengan risiko yang dibawa oleh seseorang peserta sama ada berat atau ringan.

---

<sup>1</sup> *al-Mu'jam al-'Arab Ial-As&I*(t.t), T.T.P : Lārūs, h. 48.

Wang *tabarru'* yang dikreditkan ke Akaun Khas Peserta (AKP) bukanlah kepunyaan syarikat sebaliknya syarikat hanya bertindak sebagai pengendali bagi memastikan hak diberi secara adil. Walaupun wang *tabarru'* ini adalah milik para peserta, mereka tidak berhak mengambil semula wang tersebut. Ini kerana *tabarru'* boleh disamakan dengan *hibah* (pemberian) yang ditegah sama sekali diambil semula berdasarkan sabda Rasulullah s.a.w :

العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قيمته

Maksudnya : Orang yang mengambil semula pemberiannya adalah seperti anjing yang muntah kemudian dia menjilat muntah tersebut.<sup>1</sup>

Wang *tabarru'* juga akan dilaburkan dan jika memperolehi keuntungan, ia akan dikongsi bersama antara peserta dengan syarikat berdasarkan prinsip *al-Muḍārabah*. Jelasnya prinsip *tabarru'* sangat penting di dalam perniagaan takaful kerana tanpanya urusan takaful akan menjadi *gharar* seperti kontrak insurans konvensional juga. Di samping itu, melalui *tabarru'*, unsur judi seperti yang terdapat dalam insurans konvensional dapat dielakkan. Sebagai contohnya manfaat kewangan terhadap sesuatu risiko kemalangan dibayar dari tabung *tabarru'* yang menjadi hak sepenuhnya semua peserta takaful. Ini bererti risiko tersebut dipikul oleh sesama peserta yang mentabarru' bukannya syarikat.

Persetujuan peserta untuk melakukan *tabarru'* direkodkan di dalam kontrak perjanjian ketika beliau menyertai sesuatu pelan takaful. Berikut adalah contoh perakuan *tabarru'* yang dilaksanakan dalam skim Takaful :

“Kedua-dua Pemohon dan Diri Akan Dilindungi dengan ini bersetuju atas prinsip *Tabarru'āi*, membenarkan Pengendali Takaful menolak bayaran dan perbelanjaan daripada Akaun Khas Peserta (AKP) sebagai sumbangan *Tabarru'āi*

---

<sup>1</sup> al-Ṣanʿānī (t.t), *Subul al-Salām*. Bab *al-Hibah*, no. hadith 875

untuk manfaat bersama semua peserta yang layak untuk tujuan menyokong, membantu dan lain-lain tujuan tertentu bersama yang tertera dalam Kontrak.

Kedua-dua Pemohon dan Diri Akan Dilindungi dengan ini berikrar bahawa butiran jumlah di dalam Permohonan adalah jumlah sebenar yang pada pengetahuan terbaik bersama dan berasingan mereka, adalah yang diperlukan untuk melindungi risiko dibenarkan sama ada di bawah kontrak ini atau Syarak. Kedua-dua Pemohon dan Diri Akan Dilindungi mengakui yang Manfaat Takaful akan diterima di bawah Kontrak ini terkumpul daripada jumlah keseluruhan daripada Akaun Khas Peserta semua peserta lain di bawah konsep takaful bersesuaian dengan prinsip-prinsip Islam.”<sup>1</sup>

#### 2.2.1.2 Syarat-syarat *tabarru'*

Syariat Islam telah menggariskan tiga syarat khusus bagi *tabarru'* iaitu yang berkaitan dengan orang yang berakad, barang yang didermakan serta lafaz *ijāb* dan *qabūl*<sup>2</sup> Orang yang berakad iaitu penderma dan penerima derma hendaklah terdiri dari orang yang sempurna keahliannya iaitu orang yang layak untuk berurusan bukannya orang gila atau pun kanak-kanak.

Barang yang didermakan pula hendaklah menjadi milik penderma serta wujud semasa akad dijalankan. Barang tersebut mestilah ditentukan terlebih

---

<sup>1</sup> Lihat Borang Permohonan Perniagaan Takaful Keluarga, Takaful Nasional Sdn. Bhd. 2 al-Zuhayli (1989), *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, c.3, j.5. Damsyiq : Dār al- Fikr, h.12.

dahulu sebelum akad berjalan serta mempunyai nilai di sisi syarak dan boleh diambil manfaat daripadanya.<sup>1</sup>

Seterusnya disyaratkan bagi *ijāb* dan *qabūl* mempunyai persamaan antara kandungan lafaz kedua-duanya dalam semua bentuk. Di samping itu, lafaz *ijab* dan *qabul* tersebut hendaklah berturutan dalam majlis akad dan tidak dipisahkan dengan perkara lain. Lafaz tersebut juga tidak boleh dihadkan dengan masa kerana barang yang telah didermakan tidak boleh diambil semula.<sup>2</sup>

### 2.2.2 *al-Muḍārabah*

#### 2.2.2.1 Konsep *al-Muḍārabah* dan aplikasinya dalam skim takaful

Dari segi bahasa istilah *al-muḍārabah* juga dikenali sebagai *al-qiraḍ*<sup>3</sup> Ia diterjemahkan oleh para sarjana dengan pelbagai istilah antaranya kongsisama keuntungan, kongsisama ekuiti, pemegang amanah, pembiayaan amanah dan sebagainya. Konsep *al-Muḍārabah* ini bolehlah didefinisikan sebagai perjanjian di antara dua pihak di mana pihak yang mempunyai modal akan menyerahkan modal kepada orang lain untuk diusahakan dan keuntungan akan dikongsi bersama antara pemodal dan pengusaha.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> al-Zuhayli (1989), *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, c.3, j.5. Damsyiq : Dār al- Fikr, h.13 – 14.

<sup>2</sup> al-Jaziri (t.t), *al-Fiqh 'alā al-Madhāhib al-Arba'ah*, j.3. Mansurah : Maktabah al-Imān, h.264.

<sup>3</sup> al-Rāzī (1993) , *Mukhtār al-Siḥāh*. Beirut : Maktabah Lubnān, h.159.

<sup>4</sup> al-Jaziri, op. cit, j.3, h.24.

Di dalam kontrak *muḍārabah* , pemodal bersetuju untuk mengamanahkan wangnya kepada pengusaha yang akan menggunakan wang tersebut dalam usaha yang mahu diceburi. Pengusaha pula berjanji akan memulangkan semula modal yang diberikan beserta sebahagian keuntungan berdasarkan nisbah tertentu yang telah dipersetujui bersama di dalam kontrak. Walaupun nisbah keuntungan telah dipersetujui sejak awal lagi, ini tidak bermakna terdapat jaminan kepada pemodal bahawa pelaburannya akan memperolehi keuntungan. Sebaliknya jika berlaku kerugian, beliau akan menanggung kos kerugiannya manakala pengusaha hanya menanggung rugi dari segi masa dan tenaga sahaja.<sup>1</sup>

Dalam syarikat Takaful caruman para peserta yang dibahagikan kepada dua akaun iaitu AP dan AKP akan dilaburkan mengikut prinsip ini. Persetujuan peserta melaburkan wang mereka berdasarkan prinsip *mudārabah* direkodkan di dalam kontrak perjanjian sebelum seseorang itu menandatangani pelan takaful yang ingin disertainya. Berikut adalah contoh akad *mudārabah* yang dipraktikkan dalam skim takaful :

“Kedua-dua Pemohon dan Diri Akan Dilindungi dengan ini bersetuju, atas prinsip *Muḍārabah* , bersama dan berasingan, membayar sumbangan takaful yang kemudiannya dikreditkan ke dalam Akaun Peserta dan Akaun Khas Peserta mengikut nisbah dan tempoh berikut. Sumbangan yang dikreditkan ke dalam Akaun Khas Peserta adalah sebagai sumbangan *tabarru'āt* . Atas pertimbangan ini, Pemohon adalah berhak ke atas Manfaat Takaful dan berkongsi keuntungan pelaburan daripada Akaun Peserta serta lebih bersih

---

<sup>1</sup> al-Jazīrī (1t), *al-Fiqh 'alī al-Madhab al-Arba'ah*, j.3. Mansurah : Maktabah al-Imān, h.24.  
al-Zuhaylī (1989), *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, c.3, j.4 . Damsyiq : Dār al-Fikr, h. 836.

daripada Akaun Khas Peserta, jika ada, mengikut nisbah 80 % kepada Pemohon dan 20 % kepada Pengendali Takaful mengikut peruntukan dan syarat kontrak.”<sup>1</sup>

#### 2.2.2.2 Syarat-syarat *al-Muḍārabah*

Pada dasarnya syarat bagi akad *Mudarabah* adalah sama dengan rukun dan syarat bagi akad-akad lain yang terdapat dalam muamalah Islam. Cumanya para ulama fiqh telah memperincikannya kepada lima syarat seperti berikut :<sup>2</sup>

- i) Pemodal dan Pengusaha
- ii) Modal *Muḍārabah*
- iii) Perniagaan atau pekerjaan yang akan dilakukan
- iv) Keuntungan *Mudarabah*
- v) Lafaz *Ijāb* dan *Qabūl*

Pengusaha dan pemodal mestilah seorang yang berupaya menguruskan harta. Pengusaha hendaklah terdiri dari mereka yang baligh dan berakal serta layak menjadi wakil bagi menguruskan harta yang diamanahkan kepadanya.

Modal hendaklah matawang tunai yang telah ditentukan kadarnya dan diserahkan kepada pengusaha setelah selesai akad dengan cara yang dipersetujui. Modal ini tidak boleh diambil daripada hutang milik pemodal yang ada pada pengusaha. Bagaimanapun jika hutang tersebut ada pada orang lain, maka

---

<sup>1</sup> Lihat Borang Permohonan Perniagaan Takaful Keluarga, Takaful Nasional Sdn. Bhd.

<sup>2</sup> al-Zuhayli, j.4, h. 837.



pemodal boleh mewakilkan kepada pengusaha untuk mendapatkan hutang tersebut dan dijadikan sebagai modal *muḍārabah*. Begitu juga, modal *muḍārabah* boleh diambil dari harta *wadī'ah*<sup>1</sup> iaitu pemilik *wadī'ah* sebagai pemodal dan penerima atau penyimpan *wadī'ah* sebagai pengusaha.<sup>2</sup>

Pekerjaan yang akan dilakukan oleh pengusaha pula disyaratkan tidak bertentangan dengan hukum syarak. Seterusnya keuntungan yang bakal diperolehi hendaklah ditentukan mengikut persetujuan kedua-dua belah pihak semasa permulaan kontrak. Jika keuntungan ditentukan oleh satu pihak sahaja, ia dikira tidak sah. Begitu juga jika kadar keuntungan ditetapkan dengan nilai tertentu seperti RM 1000 atau RM 2000 setahun bukannya dengan peratus keuntungan. Ini kerana keuntungan yang akan diperolehi tidak sama dari masa ke semasa, sekiranya ditentukan kadar ringgit sudah tentu akan menguntungkan sebelah pihak sahaja sekiranya keuntungan berlipat ganda. Begitulah juga sebaliknya jika berlaku kerugian.

---

<sup>1</sup> *al-wadī'ah* ialah suatu akad simpanan di mana harta yang disimpan itu menjadi satu amanah kepada orang yang diamanahkan menjaganya.

<sup>2</sup> al-Jazīrī (t.t), *al-Fiqh 'ala al-Madhāhib al-Arba'ah*, j.3. Mansurah : Maktabah al-Imān, h.37.

pemodal boleh mewakili kepada pengusaha untuk mendapatkan hutang tersebut dan dijadikan sebagai modal *muḍārabah*. Begitu juga, modal *muḍārabah* boleh diambil dari harta *wadī'ah*<sup>1</sup> iaitu pemilik *wadī'ah* sebagai pemodal dan penerima atau penyimpan *wadī'ah* sebagai pengusaha.<sup>2</sup>

Pekerjaan yang akan dilakukan oleh pengusaha pula disyaratkan tidak bertentangan dengan hukum syarak. Seterusnya keuntungan yang bakal diperolehi hendaklah ditentukan mengikut persetujuan kedua-dua belah pihak semasa permulaan kontrak. Jika keuntungan ditentukan oleh satu pihak sahaja, ia dikira tidak sah. Begitu juga jika kadar keuntungan ditetapkan dengan nilai tertentu seperti RM 1000 atau RM 2000 setahun bukannya dengan peratus keuntungan. Ini kerana keuntungan yang akan diperolehi tidak sama dari masa ke semasa, sekiranya ditentukan kadar ringgit sudah tentu akan menguntungkan sebelah pihak sahaja sekiranya keuntungan berlipat ganda. Begitulah juga sebaliknya jika berlaku kerugian.

---

<sup>1</sup> *al-wadī'ah* ialah suatu akad simpanan di mana harta yang disimpan itu menjadi satu amanah kepada orang yang diamanahkan menjaganya.

<sup>2</sup> al-Jazīrī (t.t), *al-Fiqh 'ala al-Madhāhib al-Arba'ah*, j.3. Mansurah : Maktabah al-Imān, h.37.

### 2.3 Perbezaan Takaful dan Insurans Konvensional

Takaful dan Insurans adalah dua bentuk skim yang beroperasi berasaskan kepada dasar bantu membantu sesama ahli. Dasar bantu membantu ini merupakan perkara positif yang diterima baik oleh semua manusia walaupun berbeza fahaman agama bahkan sikap ini diiktiraf oleh Islam sebagaimana yang disebut di dalam al-Qurān :

وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان

Maksudnya : Hendaklah kamu tolong menolong di dalam perkara kebaikan dan takwa dan janganlah kamu tolong menolong dalam perkara dosa dan permusuhan.

Surah al-Maidah (5) : 2.

Namun begitu, dasar tersebut tidak menghalalkan aktiviti insurans secara total. Ini kerana di samping bantu membantu terdapat elemen riba, judi dan *gharar* (ketidakpastian) pada insurans konvensional. Sebaliknya skim Takaful bersih dari unsur-unsur tersebut bahkan dibina atas prinsip *tabarru'* iaitu menderma untuk membantu sesama peserta. Bagi menjelaskan lagi perbezaan tersebut eloklah dibincangkan dengan lebih mendalam tentang ketiga-tiga elemen tersebut.

#### 1) *Gharar*

Maksud *al-Gharar* ialah ketidakpastian. Manakala ketidakpastian dalam transaksi muamalah ialah sesuatu yang ingin disembunyikan oleh sebelah pihak dan boleh menimbulkan rasa tidak puas hati dan ketidakadilan kepada pihak yang lain.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> 'Alī Aḥmad al-Sālūs (1987), *al-Mu'āmalāt al-Mā'iyyah al-Mu'āṣirah*, c.2. Kaherah : Dār al-I'tisām, h.380.

*Gharar* wujud dalam kontrak insurans kerana kontrak insurans adalah di atas dasar jual beli. Dalam Islam muamalah tersebut hendaklah memenuhi rukun dan syarat jual beli seperti penjual, pembeli, *ijāb* dan *qabūl* (*sighah*) dan barang (*ma'qūd 'alaih*).<sup>1</sup> Persoalannya syarat barang yang ditetapkan oleh syarak tidak dapat dipenuhi. Di antara syarat barang yang mesti dipenuhi ialah :<sup>2</sup>

- i) Barang tersebut dapat diserahkan dalam majlis akad.
- ii) Masa penyerahannya telah ditetapkan.
- iii) Barang tersebut telah ditentukan jenis dan kuantitinya.
- iv) Bukan barang yang mengandungi unsur-unsur najis dan dilarang syarak.

Oleh itu jika salah satu dari syarat-syarat tersebut tidak dapat dipenuhi, ia menunjukkan bahawa terdapat unsur *gharar* dalam sesuatu transaksi. Oleh kerana terdapat unsur *gharar*, maka transaksi tersebut tidak sah. Para ulama seperti Muhammad al-Muṭī'ī, Ahmad Ibrahim al-Husaini, Abd al-Rahman Qarā'ah dan Muhammad Abu Zahrah telah menghuraikan beberapa bentuk *gharar* di dalam kontrak insurans :<sup>3</sup>

- i) *Gharar* dalam hasil pertukaran.

Dalam kontrak insurans, pampasan yang dibayar oleh penginsurans merupakan barang dan premium yang dibayar oleh orang yang diinsuranskan merupakan

---

<sup>1</sup> Ibn. Rusyd ( 1997), *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, c. 1, j.2. Mansurah : Maktabah al-Imān, h. 205.

<sup>2</sup> *ibid*, h.205 – 207.

<sup>3</sup> Muḥammad Uthmān Syabīr (1998), *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Mu'āṣirah*, c.2. Jordan : Dār al-Nafāis, h.106.

harga. Memandangkan pampasan hanya dibayar jika berlakunya risiko yang diinsurankan, maka terdapat kemungkinan besar ia tidak dibayar kerana kemungkinan besar risiko tersebut tidak akan berlaku. Ini menunjukkan bahawa hasil pertukaran adalah suatu yang belum pasti dimiliki.

ii) *Gharar* dalam kadar pampasan / kadar pertukaran.

Jika berlaku sesuatu risiko peserta akan menerima pampasan tetapi tidak diketahui berapa banyakkah pampasan yang akan diterima. Ini kerana jumlah pampasan bergantung kepada jenis insurans, risiko yang diinsurankan, kerugian yang dialami serta kaedah bayaran pampasan. Ertinya bayaran pampasan yang akan dibayar oleh penginsurans tidak semestinya sama dengan kerugian yang dialami oleh orang yang diinsurankan.

iii) *Gharar* yang berkenaan dengan tempoh masa.

Kontrak jual beli mensyaratkan penyerahan 'harga' atau barang dalam sesuatu tempoh, maka tempoh tersebut hendaklah jelas. Dalam kontrak insurans, kita tidak tahu bilakah sesuatu risiko akan berlaku, maka kita juga tidak tahu bilakah pampasan akan dibayar. Ini bererti tidak dapat dipastikan bila pampasan akan dibayar dan inilah yang merupakan *gharar*. Dalam takaful persoalan ini tidak timbul kerana syarikat tidak menjual insurans sebaliknya hanya mengendalikan berasaskan kepada konsep *al-muḍārabah*.

2) Unsur Judi(*Maisir*)

Di dalam perjudian, bayaran kepada pertaruhan dikaitkan dengan sesuatu yang tidak pasti (*gharar*). Dalam kontrak insurans juga pampasan terikat kepada

sesuatu yang tidak pasti. Ini berarti jika sesuatu transaksi itu mengandung unsur *gharar* maka dengan sendirinya unsur judi turut ada. Kontrak asuransi mengandung unsur judi apabila peserta hilang wang premium bilamana risiko yang ingin dilindungi tidak berlaku. Peserta juga membayar premium yang kecil dengan mengharapkan wang yang lebih besar. Manakala syarikat akan rugi jika terpaksa membayar tuntutan yang melebihi jumlah premium yang diterima. Di dalam skim takaful, syarikat tidak menanggung risiko tersebut kerana bayaran terhadap tuntutan dibuat dari tabung *tabarru'* yang didermakan oleh peserta untuk saling bantu membantu sesama mereka.

### 3) Riba

Memandangkan kontrak asuransi merupakan kontrak pertukaran, maka terdapat riba *al-Faql* dan riba *al-Nasfah*.<sup>1</sup> Riba *al-Faql* berlaku apabila pampasan yang diberikan tidak sama dengan premium yang dibayar. Riba *al-Nasfah* juga berlaku sekaligus dengan riba *al-Faql* kerana bayaran premium dan bayaran pampasan tidak berlaku pada waktu yang sama. Di samping itu, elemen riba turut wujud dalam penjanaaan keuntungan pelaburan di mana wang caruman pembeli polisi akan dilaburkan dalam instrumen kewangan seperti bon dan saham yang kerap melibatkan syarikat-syarikat yang berurusniaga dengan kegiatan sistem perbankan konvensional.<sup>2</sup>

Ketiga-tiga unsur ini iaitu *gharar*, *maisir* dan riba tidak terdapat di dalam skim Takaful. Dalam Takaful para peserta sama-sama berlandung dan berkongsi

---

<sup>1</sup> Muhammad Uthmān Syabir (1998), *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Mu'āṣirah*, c.2. Jordan : Dār al-Nafāis, h.108

<sup>2</sup> Alī Aḥmad al-Sālus (1987), *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Mu'āṣirah*, c.2. Kaherah : Dār al-Iṭṣām, h.380

untung serta saling menanggung antara syarikat dan peserta. Dasar *al-muḍārabah* dan *al-tabarru'* yang menjadi teras utama dalam skim ini menyelamatkan pengurusannya dari terkena unsur *gharar*, judi dan riba. Peserta bukan sahaja berkongsi untung dengan syarikat melalui konsep *al-muḍārabah* mengikut nisbah yang dipersetujui bersama, bahkan mereka juga turut menghayati semangat kerjasama melalui sumbangan yang *ditabarru'*kan secara sukarela. Melalui *tabarru'*, risiko dipikul sesama peserta yang *mentabarru'*, bukannya syarikat seperti dalam syarikat insurans konvensional. Ini jelas menunjukkan bahawa skim takaful ini bebas dari unsur judi (*maisir*).

Keuntungan yang diperolehi akan dinikmati bersama. Begitu juga mereka akan sama-sama menanggung kerugian jika tidak mendapat apa-apa keuntungan dari pelaburan yang dijalankan. Peserta akan menerima balik wang premium yang dibayar beserta dengan keuntungan yang terkumpul dalam akaun peserta jika ada walaupun satu hari penyertaan sahaja. Ini berbeza sama sekali dengan amalan dalam syarikat insurans konvensional di mana peratus bonus untuk peserta telah ditetapkan sama ada syarikat mendapat keuntungan atau kerugian yang besar dari pelaburannya.

Walaupun pengagihan caruman peserta di dalam kedua-dua industri takaful dan insurans konvensional nampak hampir serupa,<sup>1</sup> namun ia tetap menunjukkan perbezaan yang nyata. Perbezaan tersebut dapat dirumuskan seperti berikut :

---

<sup>1</sup> Pengagihan caruman peserta dibahagikan kepada dua akaun iaitu Akaun Peserta (AP) dan Akaun Khas Peserta (AKP) dalam takaful dan Akaun Penyertaan (AP) dan Akaun Tanpa Penyertaan (ATP) dalam insurans konvensional.

- 1) Dalam skim Takaful, wang caruman yang dimasukkan ke dalam AP adalah berdasarkan kepada prinsip *al-muḍārabah*. Manakala AKP pula berasaskan prinsip *al-tabarru'* dan *al-muḍārabah*. Sumbangan yang ditabungkan di dalam AKP ini adalah menjadi kepunyaan peserta. Ini berbeza dengan insurans konvensional yang mana kesemua premium adalah kepunyaan syarikat.
- 2) Dalam Takaful wang caruman peserta dalam AP dan AKP akan dilaburkan dan keuntungan jika ada akan dikongsi bersama berdasarkan nisbah peratus yang dipersetujui bersama dalam akad. Dalam insurans konvensional pula, pelaburan hanya dilakukan dari AP dan peratus keuntungan telah ditentukan tidak kira sama ada syarikat mendapat keuntungan yang besar atau sebaliknya.
- 3) Syarikat Takaful hanya melabur dengan syarikat saham yang halal berbeza dengan insurans konvensional yang melabur dengan apa sahaja syarikat saham tanpa mengira halal atau haram.
- 4) Caruman peserta dalam AP takaful adalah bersifat simpanan dan menjadi hak milik peserta, manakala dalam ATP konvensional ia menjadi hak milik syarikat sepenuhnya untuk kegunaan kos pengurusan dan perkhidmatan.
- 5) Oleh kerana caruman bersifat simpanan, peserta boleh mengeluarkan wangnya secara tunai mengikut syarat-syarat yang tertentu setelah polisinya mencapai tempoh sekurang-kurangnya dua tahun. Bagi peserta yang polisinya berkuatkuasa selama dua hingga lima tahun, beliau boleh mengeluarkan wang sebanyak 50 % manakala bagi pemegang polisi yang lebih dari lima tahun boleh mengeluarkan simpanannya sehingga 70 %.



Dalam insurans konvensional, pengeluaran juga boleh dibuat tetapi atas dasar pinjaman berfaedah yang dikenali sebagai Pinjaman dari Polisi (*Polisi Loan*). Jelasnya pinjaman berfaedah merupakan satu transaksi perniagaan yang ditegah dan tidak sah di sisi syarak.

Berdasarkan perbezaan-perbezaan yang dinyatakan di atas, dapatlah ditegaskan bahawa skim Takaful adalah lebih telus dan adil dalam melindungi semua pihak yang terlibat dengannya sama ada di kalangan peserta mahupun syarikat yang memberi perlindungan. Ia menjadi satu bukti bahawa sistem muamalah yang dianjurkan oleh Islam adalah yang terbaik dan amat sesuai dipraktikkan secara menyeluruh.

## **2.4 Sejarah takaful dan latar belakang industri ini di Malaysia**

### **2.4.1 Sejarah Takaful**

Takaful sebagai sistem insuran Islam dalam bentuk moden merupakan bidang yang baru diterokai. Sejarahnya bermula pada tahun 1979 apabila syarikat insurans secara Islam yang pertama ditubuhkan di Sudan iaitu Syarikat Insurans Islam Sudan. Ia diikuti oleh penubuhan Syarikat Insurans Islam Arab di Arab Saudi pada tahun yang sama.<sup>1</sup> Seterusnya pelbagai usaha telah dibuat terutamanya oleh negara-negara Islam untuk menubuhkan syarikat insurans yang menawarkan perniagaan insurans secara Islam.

---

<sup>1</sup> Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful : Sistem Insurans Islam*. Kuala Lumpur : Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd , h. 4.

Pada awal tahun 1980-an , beberapa buah syarikat insurans secara Islam mula ditubuhkan termasuk juga yang beroperasi di negara-negara Eropah. Antaranya ialah Syarikat Takaful Islam Luxembourg yang diperbadankan oleh Dar al-Mal al-Islami(DMI) pada tahun 1983. Insurans Islam juga menyediakan khidmatnya di Britain melalui Islamic Takaful Company (ITC) , London. Di Asia, Malaysia dianggap sebagai negara yang pertama merintis perniagaan insurans secara Islam dengan penubuhan Syarikat Takaful Malaysia pada 1984. Pada Mei 1993 muncul pula Takaful IBB Berhad di negara Brunei. Seterusnya dengan kerjasama teknikal dari Syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd., Indonesia turut mengorak langkah yang sama dengan menubuhkan Syarikat Takaful Indonesia pada Ogos 1994.<sup>1</sup>

Kelahiran satu demi satu syarikat insurans Islam menunjukkan bahawa industri takaful semakin berkembang pesat dalam senario ekonomi dunia seiring dengan insurans konvensional. Apabila sesuatu perniagaan takaful itu berkembang, maka nilai harta yang diinsuranskan juga semakin meningkat. Oleh itu bagi mengurangkan tekanan terhadap industri takaful, perniagaan takaful memerlukan takaful semula.<sup>2</sup> Keperluan tersebut tidak dinafikan dengan kewujudan beberapa syarikat takaful semula. Antaranya Syarikat Takaful dan Takaful Semula Islam Bahamas yang ditubuhkan oleh Dar al-Mal al-Islami pada tahun 1983 dan Syarikat Insurans dan Insurans Semula (IIRCO) yang diperbadankan di Bahrain oleh kumpulan al- Barakah pada tahun 1986. Kedua-

---

<sup>1</sup> ibid

<sup>2</sup> Takaful semula ialah persetujuan di antara dua pihak iaitu pengendali takaful dengan pengendali takaful semula di mana pengendali takaful semula bersetuju melindungi sebahagian dari risiko yang ditanggung oleh pengendali takaful.

Sila lihat Azman & Kamaruzzaman, *Takaful: Teori dan Praktis*, h. 128

dua syarikat ini beroperasi melalui ibu pejabat di Jeddah. Sementara itu, di Afrika Utara terdapat pula Syarikat Bait al-Tamwil yang beroperasi dari Tunis bagi menyediakan khidmat takaful semula khusus untuk negara-negara Islam yang pernah dijajah oleh Perancis.<sup>1</sup>

Dengan kemudahan takaful semula ini, insurans Islam dapat bersaing dengan insurans konvensional yang telah lama diperkenalkan. Ini kerana melalui takaful semula, syarikat pengendali perniagaan takaful dapat berkongsi dengan syarikat lain tanggungan risiko yang perlu dibayar sebagai jaminan kewangan kepada pesertanya yang ditimpa musibah. Sebagai contohnya, apabila berlaku bencana besar yang melibatkan ramai peserta seperti gempa bumi, banjir besar, nahas kapal terbang dan sebagainya, syarikat tidak mampu menanggung kesemua jaminan kerana wang sumbangan peserta dalam Kumpulan Wang Takaful tidak sebanyak kerugian yang menimpa. Jelasnya kewujudan syarikat takaful semula ini amat penting bagi memastikan industri ini terus kukuh sebagai pilihan utama umat Islam di seluruh dunia.

#### **2.4.2 Latarbelakang industri Takaful di Malaysia**

Di Malaysia, idea asas penubuhan insurans Islam telah lahir sejak 1972 lagi. Ia adalah ekoran dari fatwa yang dikeluarkan oleh Jawatankuasa Fatwa Kebangsaan dalam persidangannya yang kelima pada 15 Jun 1972 yang memutuskan bahawa insurans nyawa sebagaimana yang dijalankan oleh syarikat

---

<sup>1</sup> Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful : Sistem Insurans Islam*. Kuala Lumpur : Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd , h. 4.

insurans yang ada adalah satu muamalah yang *fasid* (rosak).<sup>1</sup> Bermula dari tarikh tersebut, idea bagi mewujudkan satu sistem insuran alternatif difikirkan secara serius oleh para ilmuan sehinggalah pada tahun 1982 sebuah Jawatankuasa Kecil yang dikenali sebagai Badan Petugas Khas telah diminta oleh Badan Perunding Islam untuk menyediakan satu kertas kerja yang lengkap mengenai kemungkinan mewujudkan syarikat insurans mengikut lunas-lunas Islam.

Badan tersebut juga telah mencadangkan agar satu akta diwujudkan bagi mengawal perniagaan Takaful. Akta Takaful ini diwujudkan berasaskan Akta Insurans 1963 yang diubahsuai bagi memberi penekanan terhadap perjalanan pengendali takaful agar benar-benar sesuai dengan syariat Islam. Seterusnya akta tersebut telah dibentangkan dan diluluskan di Parlimen pada tahun 1984. Maka dengan itu, akta tersebut dinamakan sebagai Akta Takaful 1984.<sup>2</sup>

Di bawah kawalan akta tersebut, pada tahun yang sama syarikat takaful yang pertama di Malaysia iaitu syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd. telah diperbadankan. dan mula beroperasi pada tahun 1985.<sup>3</sup> Syarikat ini merupakan satu-satunya syarikat insurans Islam di Malaysia pada ketika itu sehinggalah pada tahun 1993 lesen kedua diberikan kepada MNI Takaful yang kini dikenali sebagai Takaful Nasional.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Azman bin Ismail dan Kamaruzzaman bin Abdullah (2000), *Takaful : Teori dan Praktis*. Kuala Lumpur : The Malaysian Insurance Institute, h.116,117.

<sup>2</sup> *ibid*

<sup>3</sup> Syarikat Takaful Malaysia, *Profil Korporat*, h.2.

<sup>4</sup> Manual Takaful Nasional, *Takaful : Pengertian dan Amalannya*, h.3.

Kewujudan dua syarikat insurans Islam ini telah menggalakkan lagi perkembangan industri takaful di Malaysia walaupun terpaksa bersaing hebat dengan syarikat-syarikat insurans konvensional yang telah bertapak di negara ini. Kini umat Islam mampu menarik nafas lega kerana mereka mempunyai lebih banyak pilihan untuk mendapatkan perlindungan di bawah sistem insurans Islam. Selepas Takaful Nasional, pada Disember 2001 lesen ketiga diberikan kepada Mayban Takaful Bhd. yang merupakan anak syarikat kepada kumpulan Maybank. Seterusnya yang terkini ditubuhkan ialah Takaful Ikhlas Sdn. Bhd. iaitu anak syarikat Malaysian National Reinsurance Berhad (MNRB).

Pertambahan syarikat takaful yang agak memberangsangkan ini menunjukkan bahawa industri takaful yang berlandaskan hukum Islam adalah sangat praktikal dilaksanakan pada bila-bila masa dan di mana jua. Ia juga merupakan satu petanda baik bahawa umat Islam di Malaysia khususnya semakin bijak memilih sistem ekonomi Islam dalam kehidupan harian mereka.

## **2.5 Syarikat-syarikat Takaful di Malaysia**

Di Malaysia kini terdapat empat buah syarikat Takaful yang menyediakan produk insurans Islam kepada masyarakat iaitu Syarikat Takaful Malaysia Berhad, Takaful Nasional Berhad, Mayban Takaful Berhad dan Takaful Ikhlas Sdn. Bhd. Kesemua syarikat ini beroperasi di bawah perhatian Majlis Pengawasan Syariah masing-masing. Antara peranan terpenting majlis ini ialah memastikan pengeluaran produk dan pelaburan yang dibuat tidak bercanggah dengan hukum

syarak. Inilah antara keistimewaan Takaful yang membezakannya dengan syarikat insurans konvensional yang lain. Oleh kerana skop kajian ini hanya terbatas kepada dua syarikat takaful terawal sahaja, maka berikut dinyatakan latarbelakang syarikat-syarikat tersebut mengikut turutan kronologi penubuhannya:

### **2.5.1 Syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd.**

Syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd. adalah syarikat Takaful yang pertama ditubuhkan di Malaysia. Syarikat ini telah diperbadankan pada 29 November 1984 dengan modal dibenarkan sebanyak 500 juta dan modal berbayar sebanyak 55 juta. Seterusnya ia memulakan operasi perniagaannya pada Ogos 1985 dan terus berkembang maju sehingga menjadi sebuah syarikat awam berhad dengan sahamnya tersenarai di Papan Utama Bursa Saham Kuala Lumpur (BSKL) pada 31 Julai 1996. Sebagai anak syarikat, 65.5 % saham syarikat dipegang oleh Kumpulan Bank Islam Malaysia Bhd. (BIMB) manakala pemegang – pemegang saham utama yang lain ialah Baitulmal negeri Terengganu, Pahang, Negeri Sembilan dan Amanah Saham Bank Islam (ASBI).<sup>1</sup>

### **2.5.2 Takaful Nasional Sdn. Bhd.**

MNI Takaful Sdn. Bhd. ditubuhkan pada 15 Oktober 1993 hasil persepakatan erat antara Malaysia National Insurance (MNI) dengan Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YPEIM). Operasi MNI Takaful bermula dengan modal berdaftar sebanyak RM 50 juta dan modal berbayar sebanyak RM

<sup>1</sup> Syarikat Takaful Malaysia, *Profil Korporat*, h.2.

25 juta. Memandangkan prestasi dan sambutan yang memberansangkan, maka modal berbayar kini telah ditingkatkan kepada RM 35 juta bagi membolehkannya untuk terus bersaing dalam bidang tersebut. Pada 8 Disember 1998 MNI Takaful telah bertukar nama kepada Takaful Nasional.<sup>1</sup>

Pada dasarnya tiada banyak perbezaan yang ketara tentang sistem takaful yang dijalankan oleh Takaful Nasional dengan Syarikat Takaful Malaysia, cumanya apa yang menarik ialah Takaful Nasional merupakan syarikat pertama dalam industri Takaful yang memperkenalkan sistem agensi (*al-wakālah*) untuk kemudahan semua ahli yang berlandung di bawahnya. Sistem ini adalah antara aset terpenting bagi industri takaful untuk menyaingi insurans konvensional.

## **2.6 Produk-produk takaful yang diniagakan oleh syarikat Takaful di Malaysia.**

Secara amnya produk-produk yang diniagakan oleh syarikat takaful terbahagi kepada dua jenis iaitu Perniagaan Takaful Keluarga dan Perniagaan Takaful Am. Berikut adalah pengenalan kepada produk tersebut secara umum.

### **2.6.1 Perniagaan Takaful Keluarga**

Perniagaan Takaful Keluarga ialah satu bentuk perlindungan untuk orang perseorangan atau badan-badan korporat yang ingin berikhtiar dan merancang bagi mengumpulkan satu jumlah wang samaada sebagai tabungan untuk

---

<sup>1</sup> Takaful Nasional, *Manual Perunding Takaful Keluarga*, h.2.

ditinggalkan kepada waris-warisnya jika dia meninggal, atau sebagai bekalan bersara ketika usianya sudah tua atau sebagai perlindungan tambahan untuk meringankan beban dan kesusahan yang menyimpannya.<sup>1</sup> Setakat kajian ini dibuat, syarikat Takaful Malaysia telah menawarkan 18 produk Pelan Takaful Keluarga kepada masyarakat iaitu Pelan Takaful Keluarga, Pelan Takaful Keluarga Untuk Pelajaran, Pelan Takaful Gadai Janji, Pelan Takaful Rawat, Pelan Takaful Keluarga Berkelompok (PTKB), Pelan Takaful Keluarga Berkelompok ( Kredit ), Pelan Takaful Rawat Berkelompok, Pelan Takaful Siswa, Pelan Takaful Waqaf, Pelan Takaful Ma'asyi, Pelan Takaful Dana Pekerja, Pelan Takaful Ziarah, Pelan Takaful Hawa, Pelan Takaful Sihat, Pelan Takaful Ma'asyi Berkelompok, Pelan Takaful Wiladah, Pelan Takaful Umrah Berkelompok dan Pelan Takaful Dana Saham.<sup>2</sup> Takaful Nasional pula mulai dari 1 Julai 2003 telah mengemaskinikan produknya kepada 4 produk sahaja iaitu TN Prima, TN Mesra, TN Ehsan dan TN Warisan.<sup>3</sup> Walau apa pun nama sesuatu pelan itu dipersembahkan, namun persamaannya tetap ada dari segi skop perlindungan yang ditawarkan merangkumi aspek pendidikan, kesihatan, kebajikan dan pelaburan. Di samping itu , apa yang jelasnya kesemua produk dalam pelan Takaful Keluarga memberikan jaminan perlindungan terhadap kematian dan keillatan kekal menyeluruh.<sup>4</sup> Manfaat-manfaat lain seperti kemalangan diri, penyakit kritikal, pembiayaan pendidikan dan sebagainya adalah berdasarkan pelan yang disertai oleh peserta. Begitu pun, ini bukanlah bermakna peserta terpaksa menyertai beberapa pelan sekaligus untuk mendapatkan manfaat yang lebih. Ini kerana terdapat rider iaitu manfaat

---

<sup>1</sup> Pamplet Pelan Takaful Keluarga, Syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd.

<sup>2</sup> ibid

<sup>3</sup> "Produk Takaful Keluarga"( Kertas Kerja Taklimat Produk Baru Takaful Nasional , 15 Jun 2003)

<sup>4</sup> *Keillatan* kekal menyeluruh bererti tidak berupaya memperoleh sebarang upah atau gaji melalui pekerjaan, tugasan atau kemahiran dengan syarat keillatan itu berlanjutan tidak kurang dari tempoh enam bulan secara berterusan.



tambahan yang merupakan satu opsyen kepada para peserta Takaful Keluarga di mana mereka berhak untuk menyertakannya dengan pelan asas. Dengan cara ini peserta berpeluang menikmati manfaat yang lebih luas dengan penyertaan mereka ke dalam pelan yang tertentu sahaja.

Secara keseluruhannya Perniagaan Takaful Keluarga yang dijalankan boleh dibahagikan kepada 3 kategori iaitu Takaful Keluarga Individu, Takaful Keluarga Berkelompok dan Takaful Keluarga Berkredit.<sup>1</sup> Takaful Keluarga Individu ialah pelan takaful keluarga yang disertai secara individu. Ini bererti setiap individu mencarum untuk dirinya sendiri bagi sesuatu pelan yang disertai. Takaful Keluarga Berkelompok pula ialah pelan-pelan yang ditujukan kepada majikan untuk kakitangan mereka, persatuan-persatuan untuk ahli mereka serta syarikat-syarikat seperti institusi kewangan yang bertujuan untuk memelihara dan menjaga kepentingan kakitangan dan pelanggan mereka. Pelan Takaful Berkredit pula bertujuan melindungi pembiayaan yang dikenakan oleh bank dan institusi kewangan Islam atau pinjaman dan pembiayaan dari bank dan institusi kewangan konvensional.<sup>2</sup>

Setiap individu yang ingin menyertai Takaful bebas memilih mana-mana pelan dengan tempoh matang yang sesuai dengannya. Seterusnya satu perjanjian akan dimeterai dengan syarikat berasaskan perkongsian untung mengikut prinsip *al-muḍārabah*. Peserta dikehendaki membayar sumbangan atau caruman takaful secara ansuran mengikut lat-lat tertentu sama ada setiap bulan, setiap tiga bulan, setiap enam bulan atau setiap tahun sepanjang tempoh penyertaan. Peserta akan

---

<sup>1</sup> Azman bin Ismail dan Kamaruzzaman bin Abdullah (2000), *Takaful : Teori dan Praktis*. Kuala Lumpur : The Malaysian Insurance Institute, h.120.

<sup>2</sup> *ibid*

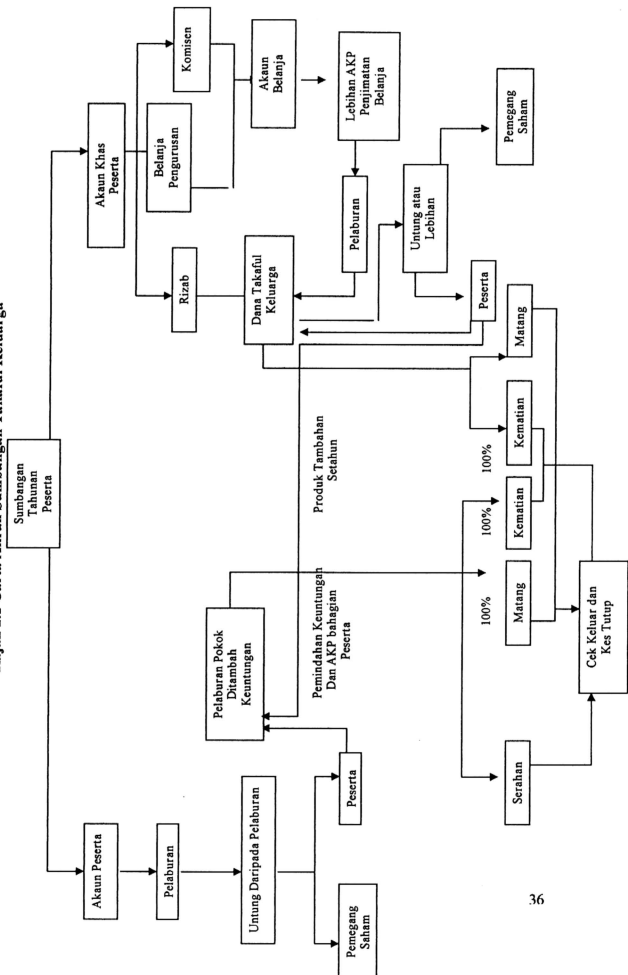
menentukan sendiri amaun sumbangan takaful mengikut pilihan yang diberikan. Dari segi pengurusan kewangan pula, sumbangan takaful peserta ini akan dikreditkan ke dalam Kumpulan Wang Takaful Keluarga yang dibahagikan kepada dua akaun iaitu Akaun Peserta (AP) dan Akaun Khas Peserta (AKP). Sebahagian besar sumbangan, sehingga 98 % akan dimasukkan ke dalam AP untuk tujuan tabungan dan pelaburan. Bakinya akan dimasukkan ke dalam AKP sebagai *tabarru'* atau derma yang membolehkan syarikat menyediakan manfaat takaful sebagai bantuan kewangan kepada peserta atau ahli waris peserta yang ditimpa musibah.<sup>1</sup> Caruman dalam AP dan AKP akan dilaburkan mengikut bidang-bidang yang selaras dengan hukum syarak. Keuntungan pelaburan akan dibahagikan mengikut perjanjian berkongsi untung di bawah prinsip *al-Muqārabah* antara peserta dan syarikat. Contohnya jika nisbah perkongsian yang dipersetujui ialah 7:3, maka peserta berhak menerima 70 % keuntungan tersebut manakala selebihnya 30 % menjadi hak syarikat. Bahagian untung peserta tadi akan dikreditkan ke dalam APnya. Oleh itu sudah tentulah keuntungan yang terkumpul dari masa ke semasa sepanjang tempoh penyertaannya akan meningkatkan tabungan di dalam AP.

Aliran sistem perjalanan wang caruman dalam Pelan Takaful Keluarga ini dapat difahami dengan lebih jelas melalui gambarajah berikut :

---

<sup>1</sup> Pamphlet Pelan Takaful Keluarga, Syarikat Takaful Malaysia.

### Rajah 2.1 Carta Aliran Sumbangan Takaful Keluarga



Perniagaan Takaful Am adalah semua jenis perniagaan takaful yang bukan dianggap perniagaan takaful keluarga. Skim Takaful Am adalah kontrak *tabarru'* berjangka pendek dan tertakluk kepada pembaharuan, yang menyediakan perlindungan kepada peserta terhadap kerugian atau kerosakan akibat malapetaka, yang biasanya berlaku terhadap aset atau harta peserta.<sup>1</sup> Oleh kerana skim Takaful Am adalah kontrak *tabarru'* jangka pendek yang secara amnya berkuatkuasa selama setahun, maka jika terdapat lebihan dana, pembayaran akan dibuat kepada peserta pada penghujung skim dengan syarat peserta tidak membuat dan menerima sebarang tuntutan semasa tempoh penyertaan.<sup>2</sup>

Sehingga kini Syarikat Takaful Malaysia Berhad telah menyediakan 10 produk perniagaan Takaful Am iaitu Skim Takaful Rumah Desa, Skim-skim Takaful Kebakaran, Skim Takaful Kenderaan Berenjin, Skim-skim Takaful Kemalangan, Skim-skim Takaful Tanggungan, Skim-skim Takaful Kejuruteraan, Skim Takaful Marin, Skim Takaful Pelajar-Pelajar Sekolah Malaysia, Skim Takaful Jemaah Haji dan Skim Takaful Baitul Sa'adah.<sup>3</sup> Takaful Nasional pula telah mengemaskinikan produk takaful amnya kepada 3 pelan sahaja iaitu TN Motor, TN Milikku dan TN Kemalangan Diri.<sup>4</sup> TN Motor melindungi peserta bagi kerosakan atau kehilangan kepada kenderaan dan labialiti kepada pihak ketiga. TN Milikku pula adalah sebuah pakej produk 4 dalam 1 yang memberi perlindungan ke atas pemilik rumah, isi rumah, aset dan barang bernilai.

---

<sup>1</sup> Teks Pembelajaran (2001), *Peperiksaan Pra Kontrak Untuk Ejen Insurans*, c.8. Kuala Lumpur : The Malaysian Insurance Institute, h.10 /21.

<sup>2</sup> *ibid*

<sup>3</sup> Pamflet Pelan Takaful Keluarga, Syarikat Takaful Malaysia.

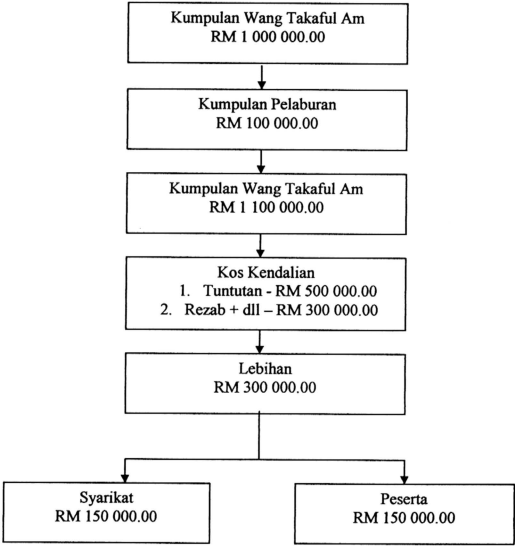
<sup>4</sup> Pamflet TN Milikku, TN Motor dan TN Kemalangan Diri, Takaful Nasional Berhad.

Manakala takaful kemalangan diri pula memberi perlindungan kepada kemalangan diri bagi orang perseorangan dari umur 18 – 65 tahun.

Dari segi pengurusan kewangan, di dalam perniagaan Takaful Am satu dana khusus telah dibentuk yang dikenali dengan 'Kumpulan Wang Takaful Am'. Operasi Takaful Am mensyaratkan sesiapa yang menyertai skim takaful bagi melindungi harta bendanya akan memeterai akad *al-Muḍārabah* dengan syarikat. Sebagai balasannya peserta ini akan menjelaskan wang sumbangan takaful sebagai bayaran kerana mendapat khidmat perlindungan yang dikendalikan oleh syarikat. Wang sumbangan yang diterima akan dimasukkan ke dalam Kumpulan Wang Takaful Am ini dan akan dilaburkan mengikut bidang dan kegiatan yang selari dengan landasan syariah. Keuntungan yang diperolehi akan dimasukkan ke dalam Kumpulan Wang Takaful yang sama. Dengan ini wang yang terkumpul di dalam tabung tersebut akan bertambah dari sumbangan asal. Daripada Kumpulan wang Takaful Am ini juga kos-kos tertentu yang berkaitan dengan operasi takaful am akan dikeluarkan. Satu lagi kos yang akan ditolak dari tabung ini ialah rizab. Rizab amat penting bagi memantap dan mengukuhkan Kumpulan Wang Takaful Am. Sekiranya jumlah kedua-dua kos ini kurang dari baki terkumpul dalam kumpulan wang, maka ini bererti Kumpulan Wang Takaful Am mencatat lebihan. Lebihan ini adalah keuntungan yang diperolehi dari Perniagaan Takaful Am. Seterusnya keuntungan tersebut akan dibahagikan di antara peserta dengan syarikat mengikut nisbah tertentu yang telah dipersetujui di dalam akad *al-muḍārabah*. Begitu pun peserta hanya berhak untuk perkongsian untung

sekiranya dia tidak menerima sebarang bayaran tuntutan sepanjang tempoh penyertaannya.<sup>1</sup> Contoh gambaran aliran perjalanan caruman Skim Takaful Am adalah seperti berikut :

Rajah 2.2 : Aliran perjalanan caruman Skim Takaful Am



Sumber: ( Kertas Kerja Sistem Insurans Islam : Takaful Am dan Takaful Keluarga, Mohd Fadzli Yusof 1999. )

1 Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful : Sistem Insurans Islam*. Kuala Lumpur : Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, h. 13.

Secara umumnya, aliran perjalanan sumbangan bagi Skim Takaful Keluarga dan Skim Takaful Am bagi syarikat-syarikat Takaful di Malaysia adalah sama. Perbezaan yang terdapat hanyalah dari segi teknikal seperti pelan-pelan yang tersendiri, nisbah pembahagian Akaun Peserta (AP) dan Akaun Khas Peserta (AKP), kadar caruman dan sebagainya yang tidak menjejaskan kredibiliti skim takaful yang beroperasi berlandaskan hukum syarak. Apa pun, industri takaful telah menyediakan peluang yang luas kepada masyarakat untuk berlindung di bawahnya dengan pelan-pelannya yang global seiring dengan perkembangan dan keperluan semasa pada hari ini.